

Programme

Qu'est ce qu'un bon vendeur ?

Qu'est ce que le succès ?

→ **Étude de cas : partage de situations vécues**

Maximisez votre savoir-faire

- Qualités, compétences et comportements d'un bon vendeur selon vous
- Quels freins vous empêchent d'être ce vendeur ?
- Comment y remédier ?

Découvrez votre style et celui de votre client

- Test Bolton & Bolton pour décoder votre profil de vendeur
- Développez votre capacité à
 - Vous adapter
 - Influencer votre interlocuteur
 - Gagner la confiance des clients

La vente Push et Pull

- Les clés d'une bonne vente : ce qui mène au succès... et à l'échec
- Comment contrôler la conversation (et non l'interlocuteur) en combinant l'écoute et le questionnement
- Sachez écouter les objections de votre interlocuteur et les comprendre
 - **Étude de cas : jeux de rôles**
 - Analysez votre attitude et augmentez en efficacité
 - Plan d'action individuel
 - **Étude de cas : vendre en public**
 - Préparation d'une présentation en 10 minutes : simulation de cas réels
 - Intervention face au groupe avec objections de l'auditoire
 - Visualisez la vidéo et partagez vos impressions afin d'accroître son efficacité

Votre capacité à clôturer la vente

- Qu'est ce qui nous arrête ?
- Négociation : mode d'emploi

Engagements individuels

- Nouvelle analyse forces / faiblesses à l'issue du séminaire
- Rédaction en commun d'une feuille de route court et moyen terme

Objectifs

- Définissez votre profil de commercial : vos forces et vos faiblesses
- Comprenez les ressorts d'une vente complexe et de la négociation
- Mettez en adéquation vos capacités commerciales et les besoins de vos clients

Niveau : Expertise

Intervenant

Oscar Relier

Durée : 2 jours

Participants max : 6

Dates

Session 1 : 23 et 24 mai 2013

Session 2 : 16 et 17 septembre 2013

Tarif : 1 980 € HT

Toutes les formations ont lieu au
29 rue de Trévis - 75009 Paris

Bulletin d'inscription page 163

Contact au +33 (0)1 40 33 92 89

ou par mail : inscription@barchen.fr

Toutes nos formations ont lieu, quel que soit le nombre de participants.